Jurnal Pengabdian Multidisiplin
Volume 1 Nomor 1, Maret 2021

Mesin Pemeras Rimpang Dan Pemasaran Online Untuk Usaha "Jamu Mbak Sri" Kadisoka, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

Solikhah Retno Hidayati*, Novi Maulida Ni'mah, Hasta Kuntara
Institut Teknologi Nasional Yogykarta
retno_srh@itny.ac.id*

Abstract

Mbak Sri's herbal medicine business is a business founded by Mr. Sutadi in 2004. The location of this business is in Kadisoka Hamlet, Purwomartani, Kalasan, Sleman, DIY. The manufacture of herbal medicine is done traditionally, and marketing is done by selling around the area near the place of business. The modes of transportation used are motorbikes and bicycles. In a day, the average gross income from selling herbal medicine is 200,000.00 IDR - 300,000.00 IDR This herbal medicine business has two main problems. The first problem is the manual production process so that product hygiene is not controlled and production is limited. The second problem is that the limited marketing sales system is still conventional. The solution to overcome the problems applied in Mbak Sri's herbal medicine business is the manufacture of a rhizome squeezing machine to help the production process and use of the online sales platform to expand the market. The method used is making tools, training and mentoring. The first activity to be carried out was to increase production capacity through the manufacture of low-speed jamu press and production training for hygienic jamu. The second activity is to increase marketing capacity through logo creation, renewal of herbal packaging, improvement of mobile sales facilities, and online sales methods. The results of community service activities increased production by 33.3%, and increased income by 39% per month.

Keywords*: traditional herbal medicine, rhizome squeezing machine, online marketing*

Abstrak

Usaha jamu Mbak Sri adalah usaha yang didirikan oleh Bapak Sutadi pada tahun 2004. Lokasi usaha ini di Dusun Kadisoka, Purwomartani, Kalasan, Sleman, DIY. Pembuatan jamu dilakukan secara tradisional, dan pemasaran dilakukan dengan cara berjualan keliling di wilayah dekat tempat usaha. Moda transportasi yang digunakan adalah motor dan sepeda. Dalam sehari, pendapatan kotor dari penjualan jamu rata-rata Rp. 200.000,00 – Rp. 300.000,00. Usaha jamu ini memiliki 2 masalah utama. Permasalahan pertama adalah proses produksi manual sehingga higienitas produk tidak terkontrol dan produksi terbatas. Permasalahan kedua adalah pemasaran terbatas sistem penjualan masih konvensional. Solusi untuk mengatasi permasalahan yang diterapkan dalam usaha jamu Mbak Sri berupa pembuatan mesin pemeras rimpang untuk membantu proses produksi dan pemanfaatan platform penjualan online untuk memperluas pasar. Metode yang dilakukan adalah pembuatan alat, pelatihan dan pendampingan. Kegiatan pertama yang dilakukan adalah peningkatan kapasitas produksi melalui pembuatan mesin pemeras rimpang jamu berkecepatan rendah dan pelatihan produksi jamu higienis. Kegiatan ke-2 adalah peningkatan kapasitas pemasaran melalui kegiatan pembuatan logo, pembaharuan kemasan jamu, perbaikan fasilitas penjualan

How to cite:
Hidayati, S. R., Ni'mah, N. M., & Kuntara, H. (2021). Mesin Pemeras Rimpang dan Pemasaran Online untuk Usaha "Jamu Mbak Sri" Kadisoka, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, *1*(1). https://doi.org/10.51214/japamul.v1i1.82

Creative Commons Attribution 4.0 International License
© 2021 Authors

keliling, dan metode penjualan online. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat peningkatan produksi hingga 33,3%, peningkatan pendapatan hingga 39% per bulan.
Kata Kunci: jamu tradisional, mesin pemeras rimpang, pemasaran online

PENDAHULUAN

Jamu tradisional masih menjadi salah satu minuman favorit bagi masyarakat menengah ke bawah, yang dipercaya mempunyai khasiat menyembuhkan berbagai keluhan kesehatan. Jamu merupakan obat alternatif yang telah digunakan sejak sebelum obat medis dikenal luas oleh masyarakat (Mujanah, 2015). Usaha jamu tradisional banyak dikembangkan sebagai industri rumah tangga, dan terbukti telah berhasil menjadi salah satu kekuatan ekonomi masyarakat. Industri jamu tradisional yang kebanyakan berkembang sebagai industri rumahan, merupakan salah satu bukti enterpreneurship yang bergerak dalam bidang herbal atau herbal engerpreneurship (Nuringsih, 2013). Hasil penjualan jamu mampu memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, bahkan tidak jarang pedagang jamu yang berjualan di kota memiliki tabungan di desa asalnya berupa rumah, kendaraan, ternak, ataupun bentuk tabungan lainnya.

Usaha jamu merupakan salah satu upaya untuk menjaga warisan budaya, yaitu obat tradisional. Namun usaha jamu sebagai usaha rumahan memiliki beberapa kendala dalam pengembangan usahanya. Kendala tersebut antara lain sumberdaya manusia dan pemasaran (Wijayanti, Kurniawan, dan Susanto, 2019), kurangnya penggunaan teknologi (Ferdiani, Yudiono, dan Murniasih, 2019), modal (Setyono, Hakimah, dan Dyah P, 2017), dan pemasaran (Rizkiyanti, 2018; Prabawa dan Fitriani, 2020). Faktor sumberdaya manusia yang menjadi kendala dalam keberlanjutan usaha jamu tradisional adalah menurunnya minat generasi muda untuk melanjutkan usaha jamu tradisional (Wijayanti, Kurniawan, dan Susanto, 2019). Apabila generasi muda tidak didorong untuk melanjutkan usaha jamu tradisional, maka usaha ini tidak akan bertahan dan suatu saat akan hilang. Generasi muda merupakan sumberdaya yang diharapkan mampu meneruskan usaha jamu tradisional dengan penyesuaian terhadap pengembangan teknologi. Salah satu wujud pengembangan tekologi adalah upaya penggunaan mesin modifikasi jamu, yang mampu meningkatkan kapasitas produksi jamu pada usaha jamu tradisional (Ferdiani, Yudiono, dan Murniasih, 2019). Dari sisi pemasaran, aspek yang perlu diperbaiki adalah *citraing* dan sistem pemasaran. Konsumen menyatakan bahwa kemasan merupakan salah satu daya tarik untuk membeli jamu. Hasil penelitian Rizkiyanti (2018) menunjukkan bahwa kemasan dapat meningkatkan citra dan penjualan produk pada usaha jamu Violink. Syafi'i (2020) juga menyatakan bahwa perlu peningkatan pengetahuan pada pelaku usaha jamu yang seringkali tidak memiliki pengetahuan tentang peningkatan citra melalui kemasan. Dari aspek pemasaran, rata-rata pelaku usaha jamu rumahan hanya mengandalkan pemasaran dari rumah ke rumah. Penerapan sistem pemasaran secara online pada usaha jamu telah dilakukan oleh beberapa tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat, dan menunjukkan hasil yang baik (Syahputra, Soeprayogi, Hasibuan, 2017; Wijayanti, Kurniawan, dan Susanto, 2018; Prabawa dan Fitriani, 2020)

Hal inilah yang semula menarik pasangan Sutadi dan Sri Supadmi menekuni usaha di bidang jamu tradisional. Selain faktor ekonomi, usaha jamu yang dijalani juga karena adanya ilmu yang diwariskan dari orangtuanya. Meskipun usaha jamu yang diberi nama "Jamu Mbak Sri" selama ini merupakan sumber utama perekonomian keluarga, namun Bapak Sutadi menyampaikan bahwa usahanya mengalami beberapa kendala, diantaranya kualitas dan jumlah produksi serta pemasaran yang terbatas.

Terdapat dua permasalahan dalam industri rumah tangga tersebut, yaitu kapasitas produksi dan pemasaran. Kapasitas produksi terbatas karena pembuatan jamu membutuhkan waktu dan tenaga. Untuk membuat jamu, membutuhkan proses lebih kurang 6 jam dan semuanya dilakukan secara manual. Proses produksi tersebut meliputi menghaluskan (3 jam), menyaring dan merebus (2 jam), dan menuangkan jamu

ke dalam botol (1 jam). Dalam sehari, usaha ini hanya mampu menghasilkan lebih kurang 50 (lima puuh) botol jamu. Apabila ada pesanan khusus, maka dibutuhkan waktu dan tenaga ekstra untuk memproduksi jamu. Kadang-kadang pesanan jamu terpaksa ditolak karena tidak mampu memproduksi sejumlah pesanan. Pemasaran produk jamu selama lebih kurang 14 tahun tidak mengalami peningkatan, karena mitra belum mampu mengembangkan pasar. Hal ini terjadi karena beberapa hal, diantaranya: (a) Belum memiliki merk dagang, sehingga keyakinan pembeli terhadap produk Jamu Mbak Sri kurang dan area pemasaran terbatas pada masyarakat yang telah dikenal; (b) Fasilitas penjualan masih bersifat tradisional, yaitu melalui penjualan langsung.

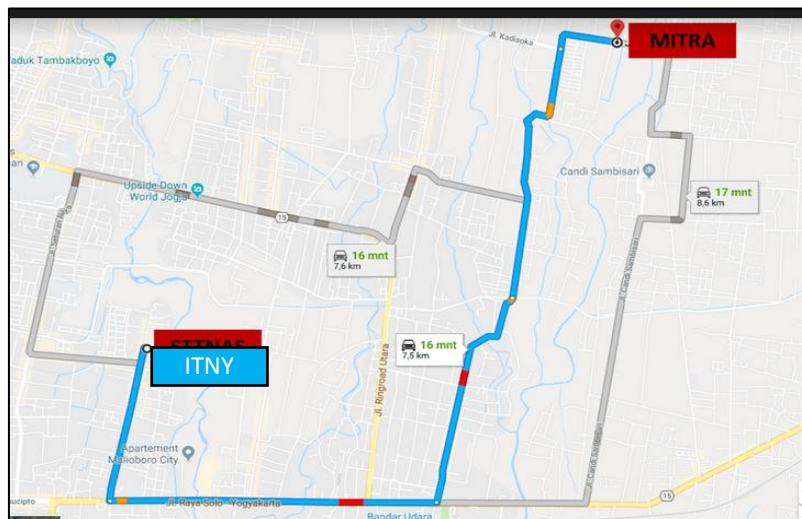
Usaha Jamu Mbak Sri membutuhkan penerapan teknologi modern untuk meningkatkan kapasitas produksi maupun pemasaran. Berdasarkan analisis tersebut, maka solusi permasalahan untuk usaha jamu Mbak Sri adalah membuat mesin pemeras rimpang dan meningkatkan citra produk jamu Mbak Sri. Mesin pemeras rimpang dirancang untuk mempercepat dan meningkatkan volume produksi. Sedangkan peningkatan citra Jamu Mbak Sri dilakukan dengan cara merancang merk serta mendaftarkan produk jamu ke dalam penjualan online.

METODE

Metode pengabdian kepada masyarakat meliputi pembuatan alat, pelatihan, dan pendampingan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam waktu lebih kurang 6 (enam) bulan, dengan program kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Merancang dan membuat alat pemeras rimpang jamu
2. Pelatihan pengembangan metode pemasaran (membuat logo, perbaikan kemasan, dan perbaikan sarana penjualan)

Lokasi usaha Jamu Mbak Sri terletak di Dusun Kadisoka, Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman,Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi tersebut berjarak lebih kurang 13 km dari kampus (gambar 1).

Gambar 1. Posisi Mitra terhadap1 Lokasi Pelaksana (ITNY)

HASIL DAN PEMBAHASAN

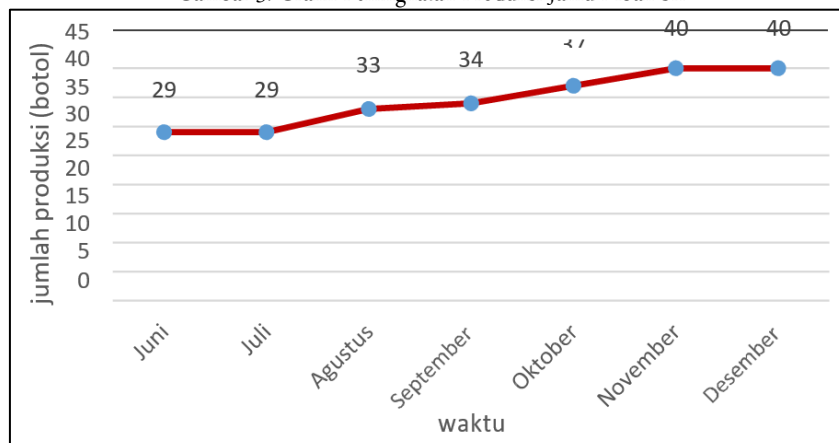
1. Kegiatan 1: Merancang Mesin Pemeras Rimpang Jamu Berkecepatan Rendah.

Mesin pemerasi rimpang jamu berkecepatan rendah. Mesin pemeras rimpang jamu ini mampu memeras sekitar 1,5 kg rimpang dalam waktu 15 menit (Gambar 2)

Gambar 2. Praktek Penggunaan Mesin Pemeras Rimpang

Hasil dari penggunaan mesin ini adalah penghematan waktu dan tenaga untuk produksi. Sebelum menggunakan mesin, mitra membutuhkan waktu lebih kurang 1 jam untuk memarut dan memeras rimpang kunyit/jahe/kencur. Sehingga membutuhkan waktu hampir 3 jam. Dengan menggunakan mesin ini, waktu yang dibutuhkan menjadi lebih singkat, hanya sekitar 1 jam untuk memeras bahan baku tersebut.

Selain pembuatan mesin pemeras rimpang, tim pelaksana menyediakan blender untuk menggantikan blender mitra yang mulai rusak. Mitra mampu meningkatkan kecepatan produksi sebesar 55% dengan adanya blender dan alat pemeras rimpang sederhana. Perkembangan jumlah produksi Jamu Mbak Sri selama 7 bulan terakhir (Gambar 3). Gambar 3 menunjukkan peningkatan jumlah produksi sejak menggunakan mesin, yaitu antara bulan Oktober-November.

Gambar 3. Grafik Peningkatan Produksi Jamu Mbak Sri

Selain menyediakan mesin untuk mempercepat proses produksi, mitra juga diberikan pelatihan mengenai pentingnya proses produksi yang higienis. Gambar 4 menunjukkan perubahan kegiatan produksi setelah penyuluhan. Diantaranya, mitra menggunakan perlengkapan standar untuk proses produksi yaitu topi, sarung tangan, dan celemek. Mitra menyatakan, dengan perubahan proses produksi ini meningkatkan rasa percaya diri. Mitra lebih berani memperluas pasar karena yakin produknya sekarang lebih higienis dibandingkan sebelumnya.

Gambar 4. Proses Produksi Jamu Mbak Sri

Sebelum penyuluhan

Sesudah Penyuluhan

2. Kegiatan 2: Pelatihan pengembangan metode pemasaran

Kegiatan kedua dilakukan untuk meningkatkan kapasitas pemasaran. Kegiatan pemasaran Jamu Mbak Sri dilakukan secara konvensional, yaitu dengan penjualan keliling. Metode ini telah dilakukan selama bertahun-tahun, dengan jumlah penjualan cenderung tetap. Untuk itu, tim pelaksana melakukan beberapa kegiatan yaitu pembuatan logo, perbaikan kemasan, perbaikan sarana pemasaran, dan mengembangkan sistem penjualan online melalui aplikasi Gofood.

Pembuatan logo dilakukan untuk meningkatkan *citraing* usaha jamu. Usaha Jamu Mbak Sri belum memiliki logo, sehingga *citraing* usahanya kurang maksimal. Logo hasil desain bersama antara tim pelaksana dengan tim mitra ditunjukkan pada Gambar 5.

Gambar 5. Logo Usaha Jamu Mbak Sri

Makna logo tersebut adalah sebagai berikut:

- Lingkaran merepresentasikan harapan supaya usaha jamu mampu bertahan dalam kondisi apapun.
- Gambar icon dua orang menunjukkan bahwa jamu akan menyehatkan badan, dan dapat dikonsumsi oleh laki-laki maupun perempuan.
- Tulisan Jamu Mbak Sri adalah merk dagang usaha jamu yang telah dilakukan selama bertahun tahun.

Perbaikan kemasan dilakukan dengan memperbaharui kemasan yang semula hanya menggunakan plastik. Perbaikan kemasan ini terutama ditujukan untuk pelanggan yang memesan jamu secara rutin.

Gambar 6. Kemasan Jamu Mbak Sri

Kemasan lama Kemasan baru

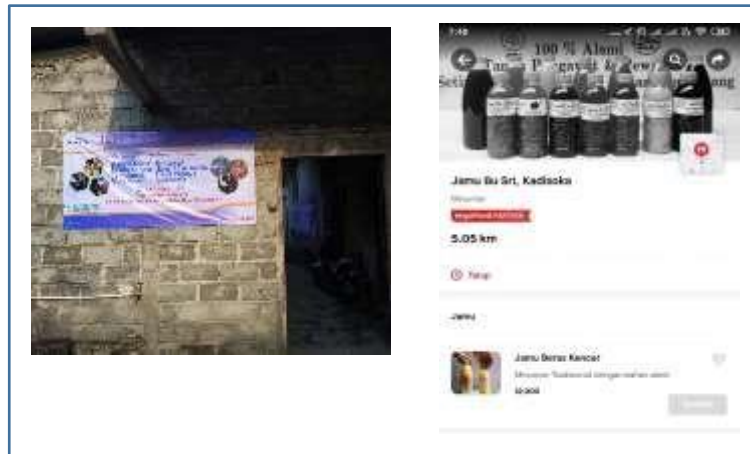
Kemasan baru yang dirancang adalah kemasan dengan menggunakan botol plastik sekali pakai dengan kapasitas 250 ml. Kemasan diberi stiker untuk meningkatkan nilai estetika (gambar 6). Hasil dari penggunaan kemasan ini adalah peningkatan kepuasan pelanggan. Para pelanggan menyatakan kemasan lebih menarik, dan tidak keberatan dengan kenaikan harga yang ditetapkan oleh mitra.

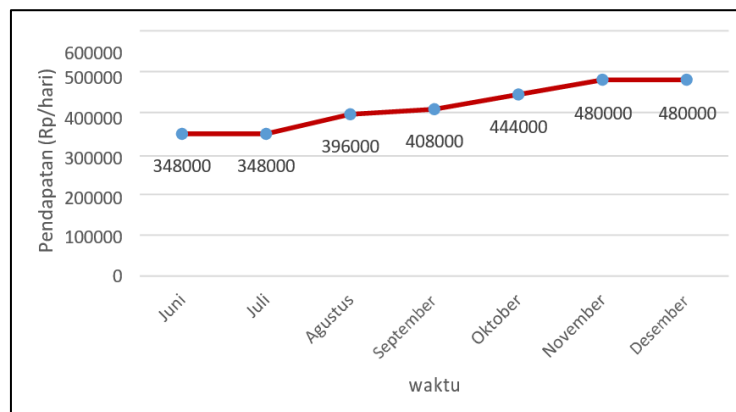
Perbaikan fasilitas penjualan dilakukan dengan cara memperbaharui box jamu yang digunakan untuk berjualan keliling (Gambar 7). Box jamu sebelumnya terbuat dari kayu, dan sudah mulai rusak. Box tersebut diganti dengan box baru yang terbuat dari alumunium supaya lebih ringan. Ukuran box jamu 92 cm x 45 cm x 52 cm. Box bagian atas berkapasitas 18 botol jamu, masing-masing 9 botol di kanan dan kiri. Sedangkan bagian bawah box terdapat lemari, masing-masing sisi mampu memuat 5 botol jamu

Gambar 7. Pembaharuan Box Jamu Mbak Sri

Box lama Box baru

Selanjutnya dalam rangka meningkatkan pemasaran, dilakukan pengembangan metode penjualan melalui media online. Jamu Mbak Sri didaftarkan pada aplikasi Gobiz untuk masuk ke Gofood. Saat ini, nama produk telah terdaftar di Gofood dengan nama Jamu Bu Sri, Kadisoka (Gambar 8).

Gambar 8. Produk Jamu Mbak Sri di Gofood

Penjualan melalui gofood baru menunjukkan hasil sekitar tiga minggu sejak pendaftaran. Pemesaran melalui gofood tidak terlalu banyak, meskipun tetap memberikan kontribusi pada peningkatan penghasilan. Perbaikan metode pemasaran yang telah dilakukan memberikan hasil yang positif. Jamu Mbak Sri memiliki beberapa pelanggan baru yang mulai rutin memesan jamu. Perkembangan jumlah pelanggan telah mampu meningkatkan pendapatan usaha jamu sebesar 39% dalam beberapa bulan terakhir (Gambar 9).

Gambar 9. Grafik Perkembangan Pendapatan Usaha Jamu Mbak Sri

Perbaikan metode pemasaran yang telah dilakukan memberikan hasil yang positif. Hasilnya, Jamu Mbak Sri memiliki beberapa pelanggan baru yang mulai rutin memesan jamu. Perkembangan jumlah pelanggan telah mampu meningkatkan pendapatan usaha jamu sebesar 39% dalam beberapa bulan terakhir (Gambar 9).

KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini mampu meningkatkan kapasitas produksi dan penjualan usaha Jamu Mbak Sri. Permasalahan proses produksi adalah lamanya waktu produksi, yaitu sekitar 3 jam untuk membuat bahan jamu. Permsalahan ini telah diatasi dengan penggunaan mesin pemeras rimpang jamu dan blender. Penggunaan alat ini meningkatkan efektivitas produksi sebesar 55%. Permasalahan pemasaran adalah keterbatasan pangsa pasar. Jumlah pelanggan tetap Jamu Mbak Sri semula sekitar 150 orang, dan tidak ada perkembangan dalam beberapa tahun. Pembaharuan kemasan dan box jamu telah meningkatkan minat pembeli, sehingga jumlah pelanggan melalui penjualan keliling bertambah sekitar 15 orang dalam kurun waktu 2 bulan. Penggunaan metode penjualan online juga menambah jumlah pelanggan, walaupun bukan berupa pelanggan tetap. Implikasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat terhadap mitra adalah peningkatan kemampuan mitra berupa kemampuan untuk melakukan penjualan online, serta peningkatan kapasitas produksi. Keterbatasan dari kegiatan ini adalah faktor eksternal, yaitu pasar dari penjualan jamu yang tidak dapat diprediksi, serta minat pembeli jamu yang terbatas pada wilayah penjualan Jamu Mbak Sri. Varian jamu perlu dikembangkan, misalnya dengan membuat jamu bubuk untuk meningkatkan keawetan produk, sehingga dapat dipesan oleh pelanggan dalam wilayah yang lebih luas. Sistem penjualan online perlu dikembangkan terus menerus supaya calon pelanggan mudah tertarik dan bersedia membeli produk Jamu Mbak Sri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih kepada: (1) Kemenristekdikti yang telah memberikan dukungan melalui Hibah Program Kemitraan Masyarakat Tahun 2019, (2) Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat ITNY, (3) Mitra dalam kegiatan ini yaitu Bapak Sutadi dan Ibu Sri Supadmi, (4) Serta pihak–pihak yang tidak bisa kami sebutkan, yang telah membantu susksesnya kegiatan ini

DAFTAR PUSTAKA

Ferdiani, R. D., Yudiono, U., & Murniasih, T. R. (2019). Penggunaan Mesin Modifikasi Jamu Tradisional untuk Meningkatkan Hasil Produksi. *Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, *1*(2), 58-63.

Mujanah, S., Maqsudi, A., & Santoso, R. (2015). Peningkatan Kualitas Produk Melalui IbM Kelompok Usaha Kecil Jamu Tradisional Di Kecamatan Sampang. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *1*(02).

Nuringsih, K. (2013). Pemberdayaan Usaha Mikro berbasis jamu sebagai bentuk ketahanan ekonomi masyarakat. *Semnas Fekon: Optimisme Ekonomi Indonesia Antara Peluang dan Tantangan, Universitas Terbuka*.

Prabawa, H. W., & Fitriani, A. D. (2019). Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional melalui Perubahan Desain Pengemasan dan Pemasaran. *DEDIKASI: Community Service Reports*, *2*(1).

Rizkiyanti, Y. (2018). *Desain kemasan jamu herbal Violink sebagai peningkatan citra produk* (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Malang).

Syafi'i, I. (2019). Pemasaran Jamu Menggunakan Kemasan Praktis Siap Minum dengan Branding Tren Masa Kini. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, *1*(1), 35-41.

Syahputra, F., Soeprayogi, H., & Hasibuan, A. F. (2017). Pemberdayaan Kelompok Pengerajin Jamu Dengan Pemasaran Berbasis It Kecamatan Teluk Mengkudu. Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat Lpm Unimed.

Setyono, T. (2017). Analisis Terhadap Faktor-Faktor Kebangkrutan Pada Industri Jamu Tradisional Parang Husada Di Kabupaten Kediri Analysis To Brancruptcy Factors Of Parang Husada Indonesian Traditional Medicine Industry At Kediri. *Simki-Economic, 1*(5).

Wijayanti, D., Kurniawan, V. R. B., & Susanto, D. (2019). Perancangan kemasan ramah lingkungan berbahan corugated dan penerapan sistem pemasaran daring pada produk jamu tradisional Kiringan. *Abdimas Dewantara*, *2*(1), 45-52.